



# Η νέα εποχή

ΤΟ ΟΡΑΜΑ ΚΑΙ ΟΙ ΣΤΟΧΟΙ ΓΙΑ ΤΟ ΝΕΟ Δ.Σ. ΤΟΥ ΙΠΕ

**Σ**ε νέα εποχή μπαίνει το Ινστιτούτο Πωλήσεων Ελλάδας (ΙΠΕ), που πλέον, μετά τις πρόσφατες εκλογές, διαθέτει νέο Δ.Σ., το οποίο έχει θέσει σαν άμεσο στόχο και βασική προτεραιότητα την περαιτέρω εξέλιξη του Ινστιτούτου σε έναν οργανισμό που θα συμβάλλει ακόμη περισσότερο στην ανάπτυξη της κοινότητας των πωλήσεων στην Ελλάδα. Πρόκειται, άλλωστε, για τον σημαντικότερο φορέα στο χώρο και ήδη από το ξεκίνημά του φιλοδοξεί να είναι ο ισχυρότερος οργανισμός εκπροσώπησης των ανθρώπων των πωλήσεων στην Ελλάδα. Αποτελεί μη κερδοσκοπικό οργανισμό, που ιδρύθηκε το 2007, από στελέχη πωλήσεων απ' όλους τους κλάδους της αγοράς, ενώ πάγιες επιδιώξεις του είναι η προβολή και η καταξίωση της επιστήμης των πωλήσεων, η συνεχής ενημέρωση και επιμόρφωση των στελεχών που δραστηριοποιούνται στο χώρο και γενικότερα η προώθηση του επαγγέλματος των Πωλήσεων. Έχοντας να επιδείξει σημαντικό έργο καθόλη τη διάρκεια της πορείας του και με σημαντικό αντίκτυπο και αποτύπωμα σχεδόν στο σύνολο της ελληνικής αγοράς, το ΙΠΕ, μέσα από τις δράσεις, τις συνεργασίες και τις πρωτοβουλίες του, κινείται και λειτουργεί πάντα με στόχο να υποστηρίξει όσους ενδιαφέρονται να ενημερώνονται και να εξελίσσονται σε θέματα πωλήσεων. Το νέο Δ.Σ. που συγκροτήθηκε σε σώμα στις αρχές Ιουλίου, παρουσιάζεται έτοιμο να χτίσει πάνω στο αρχικό όραμα και την αποστολή του ΙΠΕ και με νέες ιδέες και στρατηγική προσέγγιση δείχνει αποφασισμένο να συμβάλει στο έπακρο, ούτως ώστε το Ινστιτούτο να κατορθώσει να εκμεταλλευτεί τη δυναμική που πάντα διέθετε όσον αφορά την ποιότητα των δράσεών του, τη σημασία και την προσφορά του στην αγορά και την αξία του για τα στελέχη. Στις επόμενες γραμμές τα μέλη του νέου Δ.Σ. δίνουν το δικό τους μήνυμα για την επόμενη ημέρα του ΙΠΕ.



**ΑΝΤΩΝΗΣ ΠΟΤΑΜΙΤΗΣ**  
Πρόεδρος Δ.Σ.  
CEO, West SA

Το Ινστιτούτο Πωλήσεων Ελλάδος είναι ένας ισχυρός φορέας, που προσπαίζει με αποτελεσματικό τρόπο τα συμφέροντα των μελών του καθώς και του συνόλου του κλάδου των Πωλήσεων, φροντίζοντας να ενημερώνει κατάλληλα και έγκαιρα για τις νέες τάσεις που επικρατούν στην αγορά. Στη σύγχρονη κοινωνία των Πωλήσεων θα πρέπει να αναδειξουμε τους έμφυτους πόρους μέσα από την υιοθέτηση των νέων τεχνολογιών, χωρίς όμως να αφήνουμε περιθώρια να αντικατασταθούν τα στελέχη των Πωλήσεων από τις ψηφιακές πλατφόρμες. Το Δ.Σ. του ΙΠΕ, αισθανόμενο τις υποχρεώσεις που δημιουργούνται, πιστεύει ότι με τη δικτύωση, την εκπαίδευση και την πλουραλιστική γνώση της αγοράς, θα καταφέρει να γίνει ο πρωταγωνιστής των εξελίξεων θέτοντας συνεχώς νέους στόχους.



**ΓΙΩΡΓΟΣ ΕΥΣΤΑΘΟΠΟΥΛΟΣ**  
Αντιπρόεδρος Δ.Σ.  
Εμπορικός Διευθυντής, Melissa Kikizas

Πριν από 10 χρόνια κάποιος το οραματίστηκε και το καθιέρωσαν ως σημείο αναφοράς των πωλήσεων. Αξιολογώντας τα δεδομένα της εποχής, το ΙΠΕ στοχεύει σε σταθερή και μακροχρόνια ανάπτυξη, με στρατηγικές κινήσεις και εξωστρέφεια. Στόχος, η κατάταξή του στους μεγαλύτερους οργανισμούς της χώρας, με καινοτομίες που αποσκοπούν στην εκπροσώπηση του κλάδου των πωλήσεων, στη συνεργασία με εταιρείες, οργανισμούς και εκπαιδευτικά ιδρύματα, αλλά και στην ανάπτυξη της εκπαίδευσης και πιστοποίησης του επαγγέλματος των πωλήσεων. Ο κλάδος των Πωλήσεων στην Ελλάδα μπορεί και πρέπει να αποτελέσει το όνειρο που γίνεται πραγματικότητα.



**ΗΛΙΑΣ ΠΟΛΥΧΡΟΝΟΠΟΥΛΟΣ**  
Γενικός Γραμματέας Δ.Σ.  
Head of Corporate Market, Cyta Hellas

Η πώληση και το επάγγελμα του πωλητή είναι η πλέον παρεξηγημένη έννοια στο χώρο των επιχειρήσεων. Κι όμως, είναι το μόνο επάγγελμα που δεν αντιμετωπίζει υψηλά ποσοστά ανεργίας! Το παράδοξο, μάλιστα, είναι ότι οι εταιρείες ζητούν συνέχεια πωλητές, παρέχοντας ικανοποιητικά πακέτα αμοιβών, αλλά δυσκολεύονται να βρουν, τη στιγμή που χιλιάδες άνθρωποι είναι άνεργοι. Αυτό προσπαθούμε να αλλάξουμε στο ΙΠΕ, προσπαθούμε να τοποθετήσουμε το επάγγελμα του πωλητή στη θέση που πραγματικά του αξίζει και να ενημερώσουμε τους νέους ανθρώπους για το πόσο συναρπαστικός είναι ο κόσμος των πωλήσεων!



**ΚΩΣΤΑΣ ΣΩΤΗΡΟΥΔΗΣ**  
Ταμίας Δ.Σ.  
Regional Sales Manager, Praktiker Hellas

Σε μια ταχύτατα μεταβαλλόμενη εποχή η ευθυγράμμιση των δραστηριοτήτων μας με τις εξελίξεις στο χώρο των πωλήσεων αποτελεί ένα από τους βασικούς πυλώνες της δραστηριότητάς μας. Στόχος για την επόμενη τριετία είναι να διατηρήσουμε έναν υγιή και ισχυρό οργανισμό, διατηρώντας τα υπάρχοντα μέλη αλλά και ενδυναμώνοντάς τον με νέα από όλους τους κλάδους της αγοράς.



**ΙΩΑΝΝΗΣ ΤΕΡΨΙΔΗΣ, Μέλος Δ.Σ.**  
CEO, IMPACT

Θα συμβάλω ώστε το ΙΠΕ να γίνει το excellence center αναφορικά με τη μεταφορά βέλτιστων πρακτικών από την Ελλάδα και το εξωτερικό, αλλά και να καθιερωθεί ως το σημείο αναφοράς των ανθρώπων των πωλήσεων στην Ελλάδα που προσβλέπουν στην εξέλιξη του επαγγέλματός τους μέσα από διαδικασίες πιστοποίησης και επαγγελματικής δικτύωσης.



**ΠΕΡΙΚΛΗΣ ΚΑΝΕΛΛΟΣ, Μέλος Δ.Σ.**  
Business Segment Executive Director,  
Wind Hellas

Ο ρόλος του ΙΠΕ είναι να αναδείξει τις πωλήσεις σαν μία από τις πιο σημαντικές καθημερινές λειτουργίες στο οικονομικό γίγνεσθαι και να βοηθήσει στην αναγνώρισή τους σαν κινητήρια δύναμη ανάπτυξης, τόσο για τις εταιρείες όσο και για τα άτομα.



**ΒΑΓΓΕΛΗΣ ΚΑΛΑΜΠΟΚΑΣ, Μέλος Δ.Σ.**  
Sales Director Off Trade, Diageo

Θα πρέπει να συμβάλουμε δυναμικά έτσι ώστε να γίνουν πράξη αυτά που έχουμε οραματιστεί: να αναβαθμιστεί ο ρόλος του πωλητή και να πάρει τη θέση που του αξίζει, καθώς και να ενδυναμωθεί και να εξελιχθεί το Ινστιτούτο Πωλήσεων.



**ΚΩΣΤΑΣ ΒΑΛΚΑΝΑΣ, Μέλος Δ.Σ.**  
Διευθυντής Πωλήσεων, Αθηναϊκή Ζυθοποιία Α.Ε.

Είναι υποχρέωσή μας να συμβάλλουμε τα μέγιστα για την αναβάθμιση του ρόλου του ΙΠΕ και καθήκον, γιατί έχουμε όλοι έναν κοινό σκοπό: να τοποθετήσουμε, ας μου επιτραπεί η έκφραση, στο ίδιο βάθρο και να αποδώσουμε τα εύσημα εξίσου τόσο στο έργο όσο και στους δημιουργούς του, δηλαδή τους ανθρώπους των πωλήσεων.



**ΑΓΓΕΛΟΣ ΜΑΡΚΟΥ, Μέλος Δ.Σ.**  
Διευθυντής Επιχειρηματικής Ανάπτυξης,  
Γαία Τρόφιμα

Μια νέα ημερία ξεκινάει, με βασικές προτεραιότητες την πιστοποίηση του επαγγέλματος του πωλητή, την εκπροσώπηση και τη δικτύωσή μας. Θα υλοποιηθούν στο ακέραιο. Καλώ όλους τους επαγγελματίες των πωλήσεων, να εγγραφείτε και να υποστηρίξετε το όραμα και το σκοπό του Ινστιτούτου.



**ΔΗΜΗΤΡΗΣ ΠΑΡΑΣΚΕΥΟΠΟΥΛΟΣ**  
Μέλος Δ.Σ.  
Sales & Trade Marketing Director,  
JT International Hellas

Θα ήθελα να σας ευχαριστήσω που με τιμήσατε με την εκλογή μου στο Δ.Σ. του ΙΠΕ. Με βάση την 28χρονη εμπειρία μου στις πωλήσεις, θα εργαστώ ώστε να κάνουμε πράξη όλους τους στόχους που έχει θέσει το ΙΠΕ.



**ΑΝΤΩΝΗΣ ΚΟΥΤΣΙΟΥΜΠΗΣ**  
Συνδεδεμένο Μέλος Δ.Σ.

**Sales O.T. (Organized Trade), Pepsico - Tasty**  
Επειδή η μέχρι σήμερα εκπροσώπηση και ανάδειξη του κλάδου των πωλήσεων δεν είναι αυτή που αρμόζει, ο ρόλος του ΙΠΕ θα είναι να αναδείξει, να εκφράσει και να αναβαθμίσει την εκπροσώπηση του χώρου αυτού.



**ΠΑΝΑΓΙΩΤΗΣ ΑΔΑΜΑΝΤΙΑΔΗΣ**  
Αναπληρωματικό Μέλος Δ.Σ.  
Retail Sales Director, Άλφα Κουκούτσης (Κατ. Ζύμες)

Η σκέψη όλων των μελών θα πρέπει να είναι το πώς θα αξιοποιήσει ο καθένας ξεχωριστά, αλλά και όλοι σαν ομάδα μαζί, τις δυνατότητες που έχουμε στη διάθεσή μας ώστε να γίνει το ΙΠΕ κάτι πραγματικά μεγάλο.



**ΝΙΚΟΛΑΟΣ ΠΙΠΕΖΑΣ**  
Αναπληρωματικό Μέλος Δ.Σ.  
Γενικός Διευθυντής Επιβατικών Οχημάτων,  
Mercedes-Benz Hellas

Το ΙΠΕ πρέπει να δίνει τον παλμό των πωλήσεων στην Ελλάδα. Οφείλει να είναι ο κύριος εκφραστής των σύγχρονων τάσεων στο πεδίο αυτό στη χώρα μας.



**ΜΑΡΙΟΣ ΣΙΝΑΣ**  
Αναπληρωματικό Μέλος Δ.Σ.  
Mobile Solutions Sales Manager, Entersoft

Φιλοδοξώ να βοηθήσω ώστε να σχεδιαστεί και να υλοποιηθεί ένα αποτελεσματικό πλάνο ανάπτυξης του ΙΠΕ και να ενισχυθεί το πλαίσιο προσωπικής ανάπτυξης και εξέλιξης κάθε πωλητή.



**ΓΙΩΡΓΟΣ ΔΡΑΚΟΥΛΑΚΟΣ**  
Αναπληρωματικό Μέλος Δ.Σ.  
Head of Commercial Learning  
and Development, Response

Ο καθορισμός των στόχων καθώς και το στρατηγικό σχέδιο πιστεύω ότι είναι τα 2 συστατικά που θα απογειώσουν τη λειτουργία του Ινστιτούτου. Είμαι εδώ για να βοηθήσω τόσο στο σχεδιασμό όσο και στην υλοποίηση αυτών.



**ΓΙΩΡΓΟΣ ΜΠΙΑΚΟΣ**  
Αναπληρωματικό Μέλος Δ.Σ.  
Διευθυντής, KPMG

Είναι ιδιαίτερη τιμή να σε επιλέγουν για να εκπροσωπείς το επάγγελμα των πωλήσεων. Όραμά μου είναι η ενίσχυση του ΙΠΕ έναντι των θεσμών, ο προσεταιρισμός νέων και νεότερων σε ηλικία μελών και η αρωγή στην παροχή υπηρεσιών εκπαίδευσης, καθοδήγησης, mentoring και αξίας στο Ινστιτούτο. ®